

Taux de réussite

LP - COMMERCIALISATION DE PRODUITS ET SERVICES PARCOURS MARKETING DIGITAL (APP)

94 %

LP - COMMERCIALISATION DE PRODUITS ET SERVICES PARCOURS MARKETING DIGITAL

100 %

LP - COMMERCIALISATION DE PRODUITS ET SERVICES PARCOURS MANAGEMENT COMMERCIAL (APP)

94 %

Et après ?

Poursuites d'études

La licence professionnelle est un diplôme national de l'enseignement supérieur qui confère à son titulaire le grade de licence et poursuit un objectif d'insertion professionnelle en priorité.

Débouchés métiers

La Licence Professionnelle prépare aux métiers du e-commerce et du marketing digital tant dans des entreprises qui ont une activité marchande (B to C, B to B, C to C, ...) que dans les agences Web, S.S.I.I., agences de communication, sociétés de conseils.

- | | |
|---|---------------------------------------|
| Parcours Management Commercial : | • Chef.fe de projet e-commerce |
| • Directeur.trice adjoint de magasin | • Web Marketer |
| • Manager.euse de la force de vente | • Chargé.e de Communication numérique |
| • Animateur.rice ventes | • Chef.fe ou assistant de projet web |
| • Commercial.e "grands comptes" | • E-consultant.eCommunity manager |
| • Chef.fe d'agence commerciale | • E-store manager |
| • Responsable d'équipe | |
| Parcours Marketing Digital : | • Rédacteur.rice web |
| • Référenceur.se, Responsable SEO, SEA | |
| • Trafic manager | |

UNIVERSITÉ
DE LA RÉUNION

LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCIALISATION DE PRODUITS ET SERVICES



LICENCE PROFESSIONNELLE BAC + 3



Régime de la formation

Formation continue



Crédits ECTS

60



Niveau d'études

Bac +3



Lieu d'enseignement

Saint-Pierre –
Campus de
Terre-Sainte

IUT
Institut
Universitaire
de Technologie

DOMAINE

Cultures, territoires et sociétés plurielles dans l'Océan Indien

PARCOURS

- > Management commercial
- > Marketing digital

Présentation

Résumé de la formation

La Licence Professionnelle (LP) parcours Management commercial forme des vendeuse.s, capables d'évoluer vers les fonctions de pilotage d'équipes commerciales et de gestion d'un centre de profit.

La Licence Professionnelle (LP) parcours Marketing digital forme des professionnel.le.s capables de développer la visibilité digitale de l'entreprise, de développer des outils de vente directe et de mettre en œuvre des stratégies de fidélisation.

Objectifs de la formation

Le parcours Management commercial permet de développer des compétences dans la négociation commerciale, la gestion de la relation client, le marketing opérationnel, le management des équipes commerciales et dans la gestion d'un centre de profit.

Quatre orientations sont privilégiées : management de la petite unité commerciale, management en grande distribution, management de la force de vente itinérante et management de projets, aussi bien sur du "B to B" que sur du "B to C".

Le parcours Marketing digital forme des professionnel.le.s capables de mettre en œuvre des contenus attractifs, des techniques d'optimisation, de conquête, d'animation des ventes, de développement et d'analyse du trafic.

La formation repose sur 3 socles : marketing et visuel, informatique et management de projet.

Contact pédagogique

PAYET Muriel
fc-iut@univ-reunion.fr

IUT Institut Universitaire de Technologie

Campus de Terre-Sainte
40 avenue de Soweto – Terre-Sainte
BP 373 Saint Pierre Cedex
Tél: +262 (0)2 62 96 28 70

Détails de la formation sur



<https://iut.univ-reunion.fr/formations>

Mise à jour le 20/11/2022
Fin d'accréditations - 2025/2026



Conditions d'accès aux formations

Après étude de dossier, niveau Baccalauréat + 2 ou équivalent.

Compétences visées

Parcours Management Commercial

- Animer une équipe de commerciaux : organisation, formation et suivi
- Déployer une stratégie commerciale à l'échelle d'une agence commerciale ou d'un point de vente
- Appliquer des méthodes de gestion rigoureuses pour optimiser la rentabilité d'un centre de profit
- Mener des actions de marketing opérationnel pour prospecter et fidéliser la clientèle
- Communiquer de manière professionnelle à l'oral et à l'écrit, en français et en anglais.

Parcours Marketing Digital

- Écrire sur le Web
- Gérer un site Internet
- Optimiser techniquement et sémantiquement le site
- Maîtriser les techniques d'ergonomie du site
- Appliquer les principales techniques d'e-marketing.

En plus de cette expertise technique, le/la diplômé.e saura :

- S'intégrer à une équipe projet
- Mener un projet de marketing dans une PME
- Élaborer des stratégies digitales.



Atouts de la formation

Plusieurs opportunités de certifications : la certification PIX, la certification Voltaire et une certification en anglais

Une équipe pédagogique mixte qualifiée, alliant les professionnels de haut niveau du secteur, des professeurs et des universitaires diplômés dans le domaine

Un partenariat étroit avec les professionnels du secteur

Taux de proposition d'embauche performant à l'issue de l'année universitaire

Programme

Résumé des enseignements par parcours

Programme de la formation Parcours Management Commercial

Communiquer : techniques d'expression, culture et communication, anglais des affaires (TOEIC), TIC (certification PIX)

- Techniques de l'action commerciale : principes du Marketing, comportement d'achat, communication commerciale, droit de la consommation, outils d'aide à la décision
- Relations de services : gestion financière et budgétaire, droit du travail et des contrats, droit des affaires commerciales
- Management commercial : entrepreneuriat, stratégie, management
- Services : négociation relation client, marketing des services, organisation, qualité dans les services
- Intelligence commerciale : outils de CRM, E-Marketing des services, distribution et communication des services, marketing relationnel et expérientiel

Programme de la formation Parcours Marketing Digital

- Communiquer : techniques d'expression, culture et communication, anglais des affaires TOEIC, TIC
- Techniques de l'action commerciale : principes du Marketing, comportement d'achat, communication commerciale, droit de la consommation, outils d'aide à la décision
- Web Marketing : stratégie Internet, E-Business, E-Consommateur
- Technologie du E-Commerce : réseaux sociaux, outils de communication globale, analyse et big data, rédaction de contenu pour le Web
- Gestion de projet : marketing de projet, management de projet, cahier des charges, Négociation projet, Supply chain drop shipping
- Outils de projet : conception Son et Vidéo, objets connectés et assistance vocale, modes de paiement, choix des outils pour la vente

Stage

Projet tuteuré et mémoire professionnel